



Этот шаблон доступен для редактирования.

На следующем слайде Вы найдете шаблон бизнес-модели с заполненными блоками. Это краткий пример.

Помните, не может быть «правильно» или «не правильно» заполненных шаблонов. Важно выдерживать логику и проверять взаимосвязи.



Шаблон бизнес-модели по Остервальдеру

<p>Ключевые партнеры</p> <p>Магазины, продающие препараты, расходники, аппаратуру и оборудование Фирма по вывозу отходов классов «А» Специалисты: маникюрист, педикюрист, массажист Центр косметологии и пластической хирургии и косметолог - наставник – мое повыш. квалификации «Сестринская косметология»</p>	<p>Ключевые виды деятельности</p> <p>Разработка программ ухода за кожей лица и тела Индивидуальный подход Инъекционные методики Массаж лица и шеи Пилинги, макски, чистки</p>	<p>Ценностное предложение</p> <p>Инъекционные методики: филлеры, мезотерапия, диспорт</p> <p>Инновационный педикюр рыбками Сочетание многих техник в индивидуальной программе ухода</p> <p>Акции и скидки постоянным клиентам, возможность отсрочки платежа за услуги</p>	<p>Взаимоотношения с клиентами:</p> <p>Индивидуальная работа с клиентом Консультирование клиентов по уходу за кожей после процедуры Поддержание связи с клиентом по возможным последствиям после процедур Ведение клиентов в течении длительного времени</p>	<p>Потребительские сегменты</p> <p>Женщины 25-70лет, со средним доходом, которые хотят быть красивыми в любом возрасте</p> <p>Подростки с проблемной кожей</p> <p>Мужчины, ухаживающие за собой</p> <p>Коллеги (бывшие, настоящие, их жены, подруги, знакомые)</p> <p>Знакомые (мои, близких)</p>
<p>Структура издержек</p> <p>Аренда и ремонт помещения, лицензирование, реклама, налоги, покупка мебели, оборудования, рыбок, покупка расходных материалов и препаратов для манипуляций</p>		<p>Потоки поступления доходов:</p> <p>Оказание косметологических услуги клиентам , педикюр рыбками, мастер классы :уход за кожей, самомассаж лица; торговля профессиональной и японской косметикой</p>		



Шаблон бизнес-модели по Остервальдеру

Ключевые партнеры	Ключевые виды деятельности	Ценностное предложение	Взаимоотношения с клиентами	Потребительские сегменты
	Ключевые ресурсы		Каналы коммуникаций и сбыта	
Структура издержек			Потоки поступления доходов:	